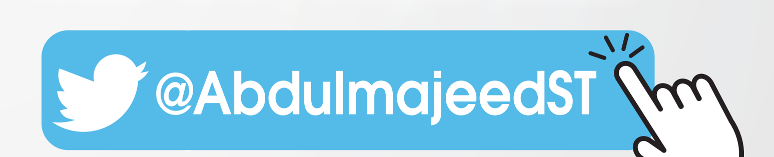




استراتيجيات البيع وزيادة المبيعات



أ. عبدالمجيد سامي طويلي
مستشار المبيعات وخدمة العملاء
@AbdulmajeedST



سلسلة ملخصات اللقاءات الإثرائية







جوهر عمليات القطاع الخاص:

تعد المبيعات **الجوهر** الرئيسي لأي عملية تجارية وخدمية، حيث تهدف جميع الشركات والمؤسسات في قطاع المال والأعمال المختلفة بكافة النشاطات لتحقيق المزيد من المبيعات.

البيع أم التسويق.. وما الفرق بينهما؟:

البيع: التأثير على قرار الشراء عند العميل لتتم من خلاله عملية تبادل بين بائع وعميل تنتهي بمنح العميل المنتج أو الخدمة من خلال الحصول على عائد مادي بعد عملية البيع.

التسويق: العمليات والأنشطة التي تشتمل دراسة وتحليل الأسواق المستهدفة بهدف وضع خطة لمنتج جديد أو خدمة تتفوق على المنتجات أو الخدمات المنافسة.

مميزات البيع:

- عملية البيع علاقةٌ **بين طرفين**.
- عملية البيع تركز حول **بيع** كل ما يتم تقديمه.
- عملية البيع تنظر إلى **القيمة النقدية**.
- عملية البيع تتم غالبا من قبل **أفراد** أو عبر **وسيط رقمي**.
- عملية البيع تنظر إلى **العميل** على أنه الحلقة الأخيرة من دورة حياة المنتج أو الخدمة.
- عملية البيع تتمحور حول **إقناع** البائع للعميل بالمنتج أو الخدمة.

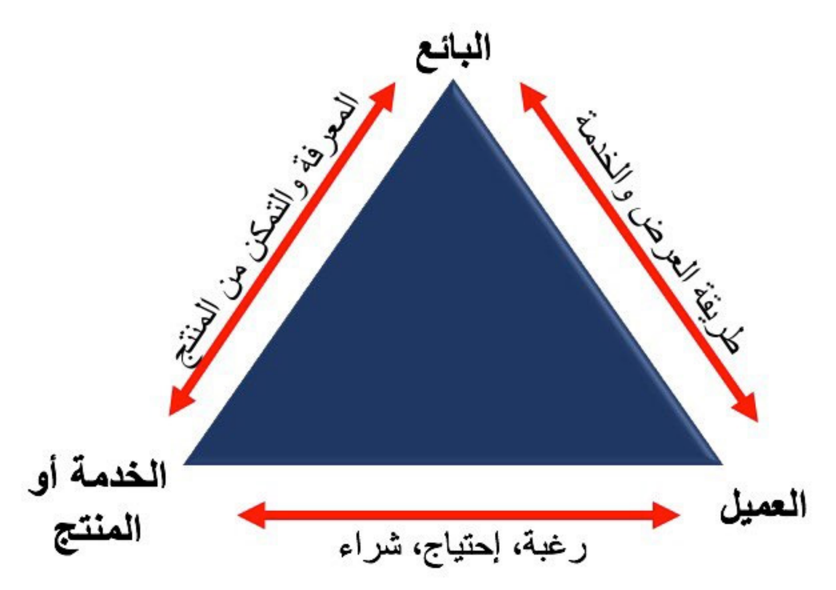
تطور استراتيجيات البيع:

تطورت استراتيجيات البيع عما كانت عليه سابقا حيث كانت تعتمد على العرض والإقناع لتتطور حديثا من خلال **الانصات** للعملاء وصناعة **التأثير** و **المشاركة** و **التفصيل** حسب طلب العميل.



الأركان الأساسية للبيع:

- البائع.
- الخدمة أو المنتج.
- العميل.



لذا من الضروري التحقق من **أركان البيع الأساسية** عند وجود خلل في العملية البيعية.

تنبيهات:

بعض الناس يفشلون في البيع بسبب إختيارهم للفئة الخطأ، إذا ركزت على العملاء ذوي الأولوية الأعلى بالتأكيد ستزيد مبيعاتك.

لماذا يشتري العملاء ؟:

- التكلفة.
- الحد الأدنى من الجودة.
- الخدمة.
- العلاقة مع البائع

أنواع العملاء:

هناك ٤ أنواع من العملاء أثناء الشراء:

- العميل المالي.
- العميل التقني.
- العميل المستخدم.
- العميل التنفيذي.

ولكل نوع من العملاء أليات وأساليب خاصة للتعامل معه.



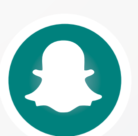








+966 55 88 11 649

      BusClinic



